

CONTAMINATION LAB - UNIVERSITAS MERCATORUM

3° Edizione A.A. 2026/2027 (Settembre 2026 - Marzo 2027)

OBIETTIVI DEL CONTAMINATION LAB

Nell'autunno del 2012 il MISE e il MIUR hanno sollecitato le università italiane maggiormente attive nell'ambito del trasferimento tecnologico a collaborare nella definizione dei C Labs, luoghi di contaminazione tra studenti di discipline diverse finalizzati a favorire percorsi di formazione interdisciplinare degli studenti e a creare un ambiente favorevole allo sviluppo di progetti imprenditoriali innovativi.

A Settembre 2026 sarà attivata la 3° edizione del *Contamination Lab* di Universitas Mercatorum, un luogo di contaminazione tra studenti, ex studenti, familiari degli studenti, dottorandi e assegnisti di ricerca di discipline diverse, finalizzato allo sviluppo di idee imprenditoriali.

L'obiettivo principale del Contamination Lab è quello di sviluppare un mindset imprenditoriale in un numero quanto più possibile elevato di persone. Le competenze acquisite e le modifiche attese nei comportamenti potranno risultare validi non solo nell'avvio di nuovi progetti imprenditoriali ma anche all'interno di organizzazioni pubbliche e private. La fissazione di tale obiettivo generale deriva da due elementi: il primo è l'importanza crescente attribuita al possesso di attitudini imprenditoriali anche nei dipendenti di grandi organizzazioni; il secondo è il fatto che esistono a livello regionale e nazionale, un elevato numero di iniziative specificamente rivolte ad incentivare e favorire l'avvio di nuove imprese, in particolare quelle promosse dai giovani. Stimolare i giovani verso la strada dell'imprenditorialità è fondamentale, non solo per stimolare la crescita dell'intero sistema economico, ma anche per diffondere innovazione e quindi una maggiore competitività rispetto alle altre economie globali. Educare all'imprenditorialità, tuttavia, non significa solo orientare verso la strada del lavoro autonomo e imprenditoriale, ma è un percorso di crescita personale, è aprire una finestra verso il mondo del lavoro e presentare, facendo toccare con mano le sfide e le problematiche che ogni professionista deve saper affrontare nella quotidianità. Tali attività richiedono competenze adeguate, non solo tecniche, ma anche trasversali come il lavoro in team, l'assunzione di responsabilità, lo spirito d'iniziativa, la perseveranza, la creatività, l'intraprendenza, la fiducia in sé stessi.

L'idea è quindi quella di formare persone capaci di agire da imprenditori (*"acting as an entrepreneur"*) nei diversi contesti organizzativi nei quali saranno inseriti. Per tale ragione il Contamination Lab si configura come laboratorio di formazione all'intraprendere, intesa come percorso di crescita personale e professionale riferito al complesso framework delle *"entrepreneurship competence"* definito in modo puntuale dall'Unione Europea.

Questo programma è un'opportunità per gli studenti, ex studenti, familiari degli studenti, dottorandi e assegnisti di ricerca di Universitas Mercatorum di apprendere in modo diverso rispetto ai corsi universitari tradizionali, in quanto usa approcci di apprendimento basati sullo sviluppo dell'esperienza pratica; il coinvolgimento di docenti e tutor di diversi dipartimenti; il virtuoso processo di contaminazione di conoscenze e competenze con gli stakeholder degli ecosistemi imprenditoriali locali.

La formazione riguarderà principalmente lo sviluppo di lezioni “dinamiche” – ad esempio sul team building, project management e capacità comunicative – volte a incoraggiare i partecipanti a interagire tra loro e con i docenti attraverso l'analisi di casi di studio reali. Inoltre, la formazione prevede lo sviluppo di corsi e-learning (business planning), seminari su temi specifici (trasferimento tecnologico, gestione della proprietà intellettuale, marketing e gestione aziendale, imprenditorialità accademica, innovazione del sistema regionale, supporto alla creazione di nuove imprese, ecc.) e attività incentrate sul tutoraggio per sviluppare ulteriormente le idee imprenditoriali dei partecipanti.

Tutte le attività saranno promosse attraverso l'interazione informale tra partecipanti e persone collegate alla rete dell'Università: imprenditori, manager, policy makers, Venture Capital, banche, business angel, ecc.

Il programma si occuperà anche dello sviluppo di attività ‘informali’ come mentoring, consulenza aziendale, opportunità di networking e supporto di follow-up. Il networking è stato identificato come un elemento estremamente prezioso per aspiranti imprenditori. L'Università condividerà la sua esperienza e le sue reti industriali/sociali al fine di creare un terreno fertile di conoscenze ed esperienze per i partecipanti.

IL PROGRAMMA FORMATIVO

Le tre componenti principali del programma sono:

- Learning by doing: i partecipanti riceveranno sessioni formative sull'imprenditorialità e avranno modo di approfondire una serie di casi aziendali al fine di apprendere tecniche finalizzate a migliorare la capacità di *problem solving* e ad adottare un approccio imprenditoriale nell'individuazione di possibili soluzioni;
- Project working: ai partecipanti saranno fornite le *skill* e competenze di *team building* e sviluppo di progetti imprenditoriali. I partecipanti alla *Business Plan Competition* avranno infatti la possibilità di lavorare su un progetto creando il proprio team per raggiungere l'obiettivo e saranno invitati a workshop tematici per il perfezionamento delle capacità progettuali;
- Project valorization: i partecipanti alla *Business Plan Competition* potranno acquisire le competenze per presentare e valorizzare il progetto imprenditoriale e saranno accompagnati nella preparazione di un pitch da presentare a potenziali partner e finanziatori.

Il programma formativo si sviluppa sui seguenti moduli:

- TEAM BUILDING: il modulo TEAM BUILDING mira a migliorare le relazioni sociali e definire ruoli all'interno di gruppi per le attività collaborative. Gli scopi delle attività di team building sono: costruire rapporti di lavoro efficaci, ridurre l'ambiguità del ruolo dei membri del team, trovare soluzioni ai problemi di squadra, esporre, affrontare i problemi interpersonali all'interno del gruppo e migliorare il pensiero critico. I partecipanti sono coinvolti in un compito complesso che utilizza un approccio di problem solving;

- BUSINESS MODEL CANVAS: il modulo BUSINESS MODEL CANVAS mira ad aiutare i partecipanti a focalizzare e sviluppare la loro idea imprenditoriale, definendo un modello di business, le attività chiave, i segmenti di clientela, l'offerta di valore, i canali per raggiungere i target prefissati e gli aspetti economico-finanziari. I team vengono supportati nello sviluppo della loro idea imprenditoriale dall'ideazione alla strutturazione dell'idea;
- BUSINESS PLANNING: una volta identificata l'idea imprenditoriale, i team approfondiscono con il modulo del BUSINESS PLANNING tutti gli aspetti dell'idea, definendo anche un piano di sviluppo. La stesura del Business Plan è fatta con un'ottica interna. Uno strumento interno al team, attraverso il quale vengono valutati punti di forza e criticità del progetto d'impresa e funge da benchmark tra obiettivi raggiunti e da raggiungere. Per realizzarlo i team partecipano a seminari che si focalizzano sui contenuti del Business Plan e incontri con soggetti che valutano e analizzano i Business Plan come attività di revisione (es: promotori di business plan competition, business analyst di incubatori, funzionari di banche etc.);
- CUSTOMER DISCOVERY: con strumenti e metodi pratici, il modulo CUSTOMER DISCOVERY mira a valutare un'opportunità di mercato. Il team s'interroga, interroga gli altri team e un campione target di mercato su aspetti relativi all'opportunità di investimento, all'attrattività dell'idea, alla fattibilità economica, agli aspetti competitivi. L'analisi di Customer Discovery riguarda l'identificazione nel mercato della presenza del bisogno che l'impresa innovativa vuole soddisfare con la soluzione individuata, attraverso procedure di pivoting: interviste, feedback dai core target, analisi e reiterazione, definizione delle metriche e misurazione dei feedback;
- PROJECT MANAGEMENT: il modulo PROJECT MANAGEMENT mira a trasferire conoscenze, abilità, strumenti e tecniche per progettare le attività di un progetto al fine di soddisfare i requisiti posti dal progetto stesso. Utilizzando e testando un software di project management, i partecipanti sono stimolati a vedere la loro idea imprenditoriale come "progetto" e a sviluppare il loro progetto considerando l'integrazione tra attività, tempi, costi, qualità, approvvigionamento, risorse umane, comunicazioni, gestione dei rischi e gestione degli stakeholder. I partecipanti avranno le conoscenze per definire il budget del progetto, costruire il sistema di controllo, individuare gli stakeholder e redigere il piano di comunicazione, pianificare il progetto con il supporto di un applicativo informatico, stabilire le competenze di chi gestisce o lavora in un team di progetto;
- WORKSHOP E TESTIMONIANZE CON IMPRENDITORI, MANAGER, INVESTITORI E ATTORI DEL TERRITORIO: Workshop finalizzati a fornire una panoramica di tutti gli attori che si occupano del processo imprenditoriale in una prospettiva di ecosistema (es: incubatori, Regione, Camera di Commercio, fondi di venture capital, business angels, imprenditori, etc.). I workshop mirano, da un lato, a far conoscere quali sono gli attori e di cosa si occupano, quali sono le attività che svolgono a supporto dell'imprenditorialità, dall'altro, a sviluppare temi specifici;
- STRATEGIE DI COMUNICAZIONE: il modulo STRATEGIE DI COMUNICAZIONE mira a dare le competenze per costruire una strategia di comunicazione e le tecniche per comunicare in modo efficace un'idea di business. Si approfondiscono anche i temi

del self-marketing e della strategia di comunicazione digitale. Si tengono seminari per dare le competenze per costruire una strategia di comunicazione progettata per aiutare i team a comunicare in modo efficace e soddisfare i principali obiettivi organizzativi. Gli obiettivi riguardano l'auto-marketing, sulla consapevolezza del marchio e sulla strategia di comunicazione digitale;

- PRESENTAZIONE FINALE - PITCH DAY: il percorso del Contamination Lab si conclude con la presentazione dei progetti imprenditoriali sviluppati dai team. I progetti sono valutati da una giuria di soggetti che rappresentano l'ecosistema imprenditoriale italiano.

PREMI E RICONOSCIMENTI

I progetti imprenditoriali presentati durante il Pitch day verranno valutati da una giuria di soggetti che rappresentano, a diverso titolo, gli attori dell'ecosistema imprenditoriale.

Alla fine della presentazione, verranno premiati 3 progetti imprenditoriali a cui sarà offerto un servizio di mentoring di 6 mesi.